

Projeto	Criado Por	Data	Versão
ColabHUB	Daniel, Diego, Gustavo Martins, Gustavo Polcarpo e Leonardo	08/10/2025	1.0

## Canvas Inicial

O projeto **ColabHUB** tem como proposta conectar desenvolvedores, empreendedores e empresas em um ambiente colaborativo, onde ideias podem se transformar em projetos reais. Esta primeira versão do Canvas apresenta a visão inicial do grupo, ainda sem validações externas.

Tabela 1: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas de Tecnologia</li><li>• Provedores de Hospedagem</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Networking</li><li>• Conveniência</li><li>• Colaboração</li><li>• Estudo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Website</li><li>• Redes Sociais</li><li>• Aplicativo Móvel</li></ul>
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvimento da Plataforma</li><li>• Promoção da Plataforma nos Canais</li><li>• Busca por Parceiros</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Google Adwords</li><li>• Facebook Ads</li><li>• Email Marketing</li><li>• Afiliados (Influenciadores)</li><li>• Social Orgânico</li><li>• Blog</li></ul>
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aquisição de Equipamentos</li><li>• Equipe de desenvolvimento</li><li>• Contratação de Servidor</li><li>• Compra de Domínio</li><li>• Verba para Marketing</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvedores</li><li>• UI/UX Designers</li><li>• Empreendedores</li><li>• Startups</li></ul>
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hospedagem</li><li>• Domínio</li><li>• Marketing</li><li>• Manutenção</li><li>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Planos de Assinatura</li><li>• Publicidade de Parceiros</li><li>• Patrocinadores</li></ul>

# Primeira Validação

Após uma conversa com um especialista técnico, foram identificados pontos de melhoria voltados à parte operacional e estrutural do projeto. Essa validação ajudou a ajustar os recursos e atividades principais para garantir a viabilidade do ColabHUB.

Tabela 2: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas de Tecnologia</li><li>• Provedores de Hospedagem</li><li>• Instituições de ensino.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Networking</li><li>• Conveniência</li><li>• Colaboração</li><li>• Estudo</li><li>• Simular o mercado de trabalho real.</li><li>• Criação de Portfólio</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Website</li><li>• Redes Sociais</li><li>• Aplicativo Móvel</li><li>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.</li></ul>
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvimento da Plataforma</li><li>• Promoção da Plataforma nos Canais</li><li>• Busca por Parceiros</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Google Adwords</li><li>• Facebook Ads</li><li>• Email Marketing</li><li>• Afiliados (Influenciadores)</li><li>• Social Orgânico</li><li>• Blog</li><li>• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como LinkedIn e Discord.</li></ul>
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aquisição de Equipamentos</li><li>• Equipe de desenvolvimento</li><li>• Contratação de Servidor</li><li>• Compra de Domínio</li><li>• Verba para Marketing</li><li>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing</li><li>• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvedores</li><li>• UI/UX Designers</li><li>• Empreendedores</li><li>• Startups</li><li>• Behance, plataforma para encontrar portfólios</li><li>• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.</li></ul>
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hospedagem</li><li>• Domínio</li><li>• Marketing</li><li>• Manutenção</li><li>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)</li><li>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Planos de Assinatura</li><li>• Publicidade de Parceiros</li><li>• Patrocinadores</li><li>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.</li></ul>

Legenda:

Vermelho = Primeira validação

Segunda Validação

Após a análise de um especialista com uma visão mais comercial, foram feitas melhorias no posicionamento do ColabHUB, focando em estratégias de mercado, atração de público e sustentabilidade financeira.

Tabela 3: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas de Tecnologia</li><li>• Provedores de Hospedagem</li><li>• Instituições de ensino.</li><li>• Plataforma de contratação.</li><li>• Priorizar parcerias com empresas de tecnologia da região</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Networking</li><li>• Conveniência</li><li>• Colaboração</li><li>• Estudo</li><li>• Simular o mercado de trabalho real.</li><li>• Criação de Portfólio</li><li>• Fomentar o trabalho em equipe.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Website</li><li>• Redes Sociais</li><li>• Aplicativo Móvel</li><li>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.</li><li>• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários.</li></ul>
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvimento da Plataforma</li><li>• Promoção da Plataforma nos Canais</li><li>• Busca por Parceiros</li><li>• Chat para comunicação interna.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Google Adwords</li><li>• Facebook Ads</li><li>• Email Marketing</li><li>• Afiliados (Influenciadores)</li><li>• Social Orgânico</li><li>• Blog</li><li>• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como LinkedIn e Discord.</li><li>• Comunidade do Whatsapp</li></ul>
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aquisição de Equipamentos</li><li>• Equipe de desenvolvimento</li><li>• Contratação de Servidor</li><li>• Compra de Domínio</li><li>• Verba para Marketing</li><li>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing</li><li>• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel</li><li>• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvedores</li><li>• UI/UX Designers</li><li>• Empreendedores</li><li>• Startups</li><li>• Behance, plataforma para encontrar portfólios</li><li>• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.</li><li>• Estudantes</li></ul>
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hospedagem</li><li>• Domínio</li><li>• Marketing</li><li>• Manutenção</li><li>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)</li><li>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.</li><li>• Métricas e acompanhamento.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Planos de Assinatura</li><li>• Publicidade de Parceiros</li><li>• Patrocinadores</li><li>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.</li><li>• Assinatura.</li><li>• Limitar a quantidade de colaboradores em planos gratuitos</li></ul>

Legenda:

Vermelho = Primeira validação   Azul = Segunda validação

Terceira Validação

Após a aplicação de uma pesquisa com o público-alvo, confirmou-se que o ColabHUB é um projeto relevante. Esta etapa consolidou as ideias anteriores e direcionou os próximos passos de acordo com o que o público mais valorizou.

Tabela 4: Modelo de negócio de uma plataforma para colaboração em projetos para desenvolvedores e entusiastas

Parceiros Chave	PROPOSTA DE VALOR	Relacionamento com Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas de Tecnologia</li><li>• Provedores de Hospedagem</li><li>• Instituições de ensino.</li><li>• Plataforma de contratação.</li><li>• Priorizar parcerias com empresas de tecnologia da região</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Networking</li><li>• Conveniência</li><li>• Colaboração</li><li>• Estudo</li><li>• Simular o mercado de trabalho real.</li><li>• Criação de Portfólio</li><li>• Fomentar o trabalho em equipe.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Website</li><li>• Redes Sociais</li><li>• Aplicativo Móvel</li><li>• Fórum interno para se comunicar dentro do projeto.</li><li>• Criar formas de manter contato frequente e útil com usuários.</li></ul>
Atividades Chave		Canais
<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvimento da Plataforma</li><li>• Promoção da Plataforma nos Canais</li><li>• Busca por Parceiros</li><li>• Chat para comunicação interna.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Google Adwords</li><li>• Facebook Ads</li><li>• Email Marketing</li><li>• Afiliados (Influenciadores)</li><li>• Social Orgânico</li><li>• Blog</li><li>• Divulgar em lugares que desenvolvedores realmente usam como LinkedIn e Discord.</li><li>• Comunidade do Whatsapp</li></ul>
Recursos Chave		Segmentos de Clientes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aquisição de Equipamentos</li><li>• Equipe de desenvolvimento</li><li>• Contratação de Servidor</li><li>• Compra de Domínio</li><li>• Verba para Marketing</li><li>• Coordenador para orientar e direcionar o marketing</li><li>• Iniciar utilizando serviços gratuitos ou baratos, como Vercel</li><li>• Contratação de gerente para orientar o crescimento da empresa.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolvedores</li><li>• UI/UX Designers</li><li>• Empreendedores</li><li>• Startups</li><li>• Behance, plataforma para encontrar portfólios</li><li>• Começar focando em desenvolvedores por já haver um conexões com esta área.</li><li>• Estudantes</li></ul>
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hospedagem</li><li>• Domínio</li><li>• Marketing</li><li>• Manutenção</li><li>• Serviços Externos (API de pagamentos, integração com repositórios)</li><li>• Monday, plataforma para gerenciar custos e organizar o fluxo de trabalho.</li><li>• Métricas e acompanhamento.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Planos de Assinatura</li><li>• Publicidade de Parceiros</li><li>• Patrocinadores</li><li>• Consultoria de especialistas da área para auxiliar no projeto.</li><li>• Assinatura.</li><li>• Limitar a quantidade de colaboradores em planos gratuitos</li></ul>

**Legenda:**  
**Vermelho** = Primeira validação    **Azul** = Segunda validação    **Verde** = Terceira validação